ACADÉMIE
DE GRENOBLE
Liberté
Égalité
Fraternité

Division des examens et concours
Pôle de la voie professionnelle

NOTICE D'INFORMATION
CS3 VENTE-CONSEIL EN BOUCHERIE

Extrait de l'arrêté du 23 juin 2022 portant sur le référentiel d'examen

1. Conditions d'accès

L'inscription aux examens est ouverte seulement aux personnes remplissant l'une des conditions suivantes :

- titulaires du CAP Boucher ;
- titulaires du CAP Charcutier-traiteur ;
- titulaires du brevet professionnel Boucher ;
- titulaires du brevet professionnel Charcutier-traiteur ;
- titulaires du CTM Boucher Charcutier Traiteur ;
- titulaires du CTM Préparateur-vendeur en boucherie charcuterie-traiteur ;
- titulaires du CQP Technicien boucher artisanal ;
- justifiant de trois années d'activités professionnelles dans le secteur de la boucherie (sur la base d'un calcul 35 heures/semaines, 3 ans correspondent à 4821 heures).

2. Inscription

Une fois l'inscription terminée sur Cyclades, un récapitulatif d'inscription ainsi que la liste des pièces justificatives à fournir sont à télécharger dans *Mes documents*.
Ces pièces constituent le dossier d'inscription et doivent être déposées dans *Mes justificatifs*.
Leur conformité sera vérifié par le service des examens qui vous contactera pour valider ou non votre candidature.

L'inscription aux examens sera invalidée si la totalité des pièces justificatives constituant le dossier ne sont pas téléversées dans l'espace candidat Cyclades avant la date limite du 20 novembre 2026 (18h00).

3. Convocation

En avril, une notification automatique par mail de Cyclades vous avertira lorsque la convocation aux épreuves sera publiée.
Elle est à télécharger directement dans l'espace candidat *Mes documents*, et devra être présentée munie d'une pièce d'identité à chaque épreuve.
Aucune convocation au format papier ne sera expédiée.

4. Déroulé des épreuves ponctuelles

L'examen est constitué de deux épreuves professionnelles.
L'absence injustifiée à une épreuve est éliminatoire.
Pour toute absence pour une cause de force majeure, un justificatif doit être transmis au service des examens dans les 48 heures au plus tard (certificat médical…) à l'adresse suivante :

Rectorat de Grenoble
Pôle de la voie professionnelle – CS3
7, place Bir Hakeim – CS 81065
38021 GRENOBLE CEDEX 1

4.1. Épreuve EP1 - Approvisionnement et mise en valeur des espaces de vente

Épreuve orale prenant appui sur un portfolio numérique constitué par le candidat, présentant les activités et travaux professionnels réalisés en entreprise antérieurement.
Il peut prendre toute forme (document, photographie, vidéo, enregistrement audio, ou tout type de support). Le contexte de réalisation de ces activités est précisé. Un tableau récapitulatif regroupe les compétences opérationnelles décrites dans le portfolio du candidat.

Le portfolio doit être déposé dans l'espace candidat Cyclades *Mes justificatifs* avant le 30 avril 2027 (20h00).
En l'absence du portfolio, le candidat ne peut pas être interrogé et la note zéro est attribuée à cette épreuve.

L'épreuve se déroule en deux parties.

- Un exposé (10 minutes maximum) : le candidat présente oralement le contexte de l'entreprise dans laquelle il a été formé ou dans laquelle il a travaillé, puis au moins deux activités issues de son portfolio. Ces deux activités sont choisies par les jurys. Le candidat s'appuie sur son portfolio et peut se munir d'un support ou document de son choix exploitable le jour de l'épreuve. Le portfolio, ainsi que les éventuels supports et documents ne font pas l'objet d'une évaluation.

- Un entretien (15 minutes) : les jurys questionnent le candidat sur la base des activités développées dans le cadre de la formation/entreprise. Ce questionnement amène le candidat à démontrer la maîtrise des compétences du pôle 1 « Approvisionner et mettre en valeur l'espace de vente », qu'il s'agisse des compétences abordées dans le portfolio ou de toute autre compétence du pôle 1.

Les supports présents dans le portfolio doivent couvrir obligatoirement les compétences globales figurant dans le tableau ci-dessous. Les travaux présentés peuvent être en lien avec d'autres compétences du pôle 1. Une même activité professionnelle peut illustrer plusieurs compétences.

Pôle 1 : Approvisionner et mettre en valeur l'espace de vente	
Compétences globales	**Compétences opérationnelles correspondantes**
Organiser le poste de travail	- Contrôler la propreté de l'environnement de travail et des matériels - Mettre en service les matériels et préparer les fournitures de conditionnement - Contrôler le bon fonctionnement des matériels et équipements - Contrôler et consigner les températures des équipements
Entretenir les espaces de travail, de vente et les matériels	- Appliquer les protocoles de nettoyage et de désinfection, en mettant en œuvre des pratiques respectueuses de l'environnement - Compléter les documents de traçabilité des nettoyages
Préparer les produits pour la mise en vente	- Identifier les produits à mettre en rayon - Effectuer les opérations techniques préalables à la mise en vente des produits - Disposer les produits dans les contenants adaptés - Mettre en œuvre la rôtisserie et mettre en cuisson les viandes, volailles et garnitures
Implanter et mettre en valeur l'assortiment des produits	- Implanter les produits dans le respect de la réglementation, de la stratégie commerciale de l'entreprise, et des spécificités des produits vendus - Mettre en valeur et présenter les produits - Aménager et mettre en scène les espaces de vente
Appliquer les règles d'étiquetage	- Calculer un prix de vente et appliquer une réduction - Renseigner et apposer les étiquettes en tenant compte de la dénomination du produit tout au long de l'activité
Maintenir en état marchand le rayon	- Réapprovisionner les denrées, produits et préparations ; réorganiser le rayon et la rôtissoire tout au long de l'activité - Détecter et retirer les produits non commercialisables en l'état - Valoriser les morceaux de viande et les fausses coupes - Anticiper les ruptures potentielles de produits et rendre compte

4.2. Épreuve EP2 – Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Épreuve pratique et orale se déroulant en entreprise obligatoirement.
L'entreprise doit répondre aux exigences du diplôme et disposer d'un étal de boucherie :

- boucheries artisanales, sédentaires et non sédentaires ;
- boucheries avec concept de restauration, sédentaires et non sédentaires ;
- rayons de vente traditionnelle boucherie en grandes et moyennes surfaces.

Le contrat de travail / de professionnalisation / d'apprentissage / ou convention de stage doit être déposé dans l'espace candidat Cyclades *Mes justificatifs* avant le 29 janvier 2027 (20h00).

Cette épreuve évalue les compétences opérationnelles associées au conseil et vente au client, ainsi qu'à la participation au développement de la relation client.

Elle comporte deux parties.

- Dans une première partie (20 minutes), le candidat réalise une ou plusieurs vente(s)-conseil significatives et réelle(s), ou à défaut simulée(s). Afin que cette situation soit significative, un membre du jury peut jouer le rôle du client pour compléter la ou les vente(s)-conseil, le cas échéant.
  Lors de la ou des vente(s)-conseil, le candidat doit réaliser des techniques de transformation, finition et conditionnement du bloc de compétences 2, dont, a minima, les techniques suivantes : piécer un steak, couper une côte, trancher un produit de charcuterie à la trancheuse et ficeler un rôti.
  Durant cette partie, les jurys évaluent le degré d'acquisition des compétences du pôle 2 « Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client » mobilisées par le candidat.

- Dans une deuxième partie (10 minutes), par un questionnement approprié, les jurys conduisent le candidat à expliciter les activités réalisées durant la première partie et à démontrer plus largement la maîtrise des compétences du bloc de compétences 2.